

LA DREAM TEAM

Offert par les
Éditions ToutChange

Ce livret vous a été remis en complément de la vidéo de formation « La Dream Team ! ». Vous pouvez librement l'imprimer, le prêter, ou le faire suivre à un entrepreneur qui appréciera les conseils et les stratégies marketing présentées ici, à condition d'inclure un lien vers la source :

<http://toutchange.com/la-dream-team/>

Vous ne pouvez pas mettre ce document en téléchargement sur votre propre site Internet.

Bonjour je suis Sébastien Night,
auteur, coach, formateur, conférencier, et créateur des Editions
ToutChange.

Dans ce livret de formation, je vais vous dévoiler comment régler vos problèmes techniques une bonne fois pour toutes, et à qui déléguer quelles activités. Je vais vous décrire ce que serait l'équipe idéale, la Dream Team dont vous devriez vous entourer afin d'être soutenu dans le développement de votre activité.

Enfin, je vais répondre dans la foulée aux questions qui m'ont été posées sur ma proposition de vous accompagner au sein des Éditions ToutChange. Vous allez découvrir comment je peux devenir votre partenaire et vous faire bénéficier de ma Dream Team.

Dans les précédentes vidéos, je partageais avec vous l'importance de trouver le bon partenaire pour vous décharger de la technique et du marketing, afin de vous consacrer pleinement à votre expertise. Je vous ai révélé le plan d'action P3M que j'avais établi à mes débuts et qui m'a guidé dans la création d'une centaine de produits. Et comment rien n'aurait été possible sans des partenariats avec des professionnels compétents.

Mais avant d'attaquer cette vidéo, je voulais vous remercier. J'ai déjà par le passé publié de nombreuses vidéos sur mes sites et blogs, et reçu des dizaines voire des centaines de commentaires à chaque fois. Et là, je suis vraiment épaté ! Depuis la parution de la dernière vidéo, vous avez été des centaines à partager ce que vous serez capables d'accomplir en déléguant au bon partenaire. Et ce sont énormément de beaux projets, que j'ai découverts avec plaisir. Et je suis donc impatient de vous aider à les réaliser !

Vous l'avez compris, avoir une équipe de prestataires compétents à votre service, c'est comme balayer d'un revers de main tous les obstacles qui vous ralentissent ou vous entravent dans le développement de votre activité. Vous dites adieu aux heures passées à répondre aux questions chronophages de vos clients, au temps passé à mettre à jour votre blog et à vous faire des sueurs froides quand votre site plante soudainement au milieu d'une campagne de ventes. Vous serez d'accord avec moi quand j'affirme que pouvoir vous reposer sur un partenaire fiable vous donne une réelle liberté.

En déléguant les parties technique et marketing, vous vous dégagerez automatiquement plus de temps libre. A vous de décider si vous allez l'utiliser à travailler à l'amélioration de vos produits ou tout simplement à consacrer du temps à votre famille et vos amis. Peut-être même déciderez-vous de faire les deux !

Dans tous les cas, votre entreprise se développera bien plus rapidement car vous bénéficierez de l'expérience et du savoir-faire de vrais professionnels, bien plus efficaces que vous dans leur domaine. Ceci vous assurera deux choses essentielles : la première est de faire croître votre chiffre d'affaire ; la seconde est de pouvoir toucher un nombre de personnes beaucoup plus grand.

Quand je crée une nouvelle formation, j'ai un modèle de plan qu'il me suffit de compléter pour savoir exactement tout ce que je vais enseigner dans cette formation. Pour être sûr de ne rien oublier, nous envoyons un sondage à mes clients et clients potentiels. Ce n'est pas moi qui rédige, ni qui envoie le sondage. Ce n'est pas moi qui me charge de récolter les réponses, ni de les analyser.

En fonction des résultats, je complète mon plan de formation. Une fois que les vidéos sont réalisées, ce n'est plus moi qui m'occupe de les mettre en ligne, de créer le site de formation, ni de gérer les paiements ou encore le SAV de la formation.

Je reste tranquillement chez moi, à m'occuper de mes prochains projets. Si quelque chose requiert mon attention, on me contacte directement en me fournissant la synthèse de la situation et j'ai juste à donner la marche à suivre pour que l'équipe s'en charge ensuite.

Je sais que vous rêvez d'un tel fonctionnement car vous avez été très nombreux à le faire remarquer lors de la précédente vidéo. Vous avez été nombreux à me dire que si vous aviez à vos côtés la bonne équipe, cela libérerait votre potentiel et vous seriez capable d'accomplir de grandes choses, toucher des milliers de personnes et surtout, vivre confortablement de votre passion.

Donc, sans plus tarder, voyons ensemble quelle doit être votre "Dream Team" : l'équipe qui va vous soutenir dans le lancement de vos projets. Cette équipe idéale doit être composée de personnes aux compétences clés mais aussi les outils indispensables à votre activité :

- Pour commencer, première étape: il est primordial d'installer un blog ou un site pour communiquer et promouvoir vos produits.
- Ensuite vient le contactiel, ou autorépondeur. C'est l'outil indispensable pour la gestion de vos contacts, et la communication avec eux.
- Un autre élément incontournable est la plateforme de paiement et d'affiliation. Sans elle vous ne pourrez pas vendre vos produits, ni gérer vos partenaires affiliés.

- Le dernier membre virtuel de cette équipe, c'est le logiciel de tests multivariés. Cet outil sert à optimiser vos titres, vos accroches, vos designs afin d'améliorer en permanence l'efficacité de votre processus de vente.
- Passons maintenant à la partie humaine. Vous aurez besoin d'un rédacteur publicitaire, une personne qui va vous aider à écrire des textes percutants, des titres accrocheurs et des scripts de vidéos vendeurs.
- Vous aurez besoin ensuite d'un graphiste pour établir votre charte graphique et la transposer à votre site, à vos modèles d'email, à votre site de formation et à tous autres supports de votre activité.
- Troisième membre humain de votre équipe : Le consultant en stratégie marketing va vous donner une marche à suivre claire pour développer votre activité. Cela vous évitera bien des détours et vous fera économiser du temps et de l'argent.
- Afin d'appliquer certaines de ses stratégies, il vous faudra un commercial qui démarchera de nouveaux clients, mais aussi de nouveaux partenaires.
- Le SAV est aussi un poste clé de votre activité. Il ne faut jamais sous-estimer l'importance de garder vos clients satisfaits afin qu'ils achètent à nouveau dans le futur.
- Ce poste doit être complété d'un assistant de diffusion. Cette personne gèrera les publications, que ce soit sur votre site, votre blog, auprès de vos abonnés par email ou sur les réseaux sociaux. Cela comprend aussi la mise en ligne des contenus nécessaires comme vos vidéos, vos livrets numériques ou vos enregistrements mp3.
- L'assistante de direction se charge de tout ce qui est administratif. Elle vous aidera à organiser votre emploi du temps et évitera que vous ne soyez dérangé pour rien en faisant tampon avec votre équipe, partenaires et prestataires en cas de besoin. C'est elle aussi qui s'occupe en général des opérations financières comme émettre des facturations, gérer les remboursements, etc.

Vous pensez sûrement qu'il vous faut des dizaines de milliers d'euros pour déléguer tout ça et engager une telle équipe. Vous avez raison !

Si vous deviez embaucher ne serait-ce qu'un rédacteur publicitaire, un commercial, une personne au SAV et une assistante de direction. Sans même inclure le graphiste, le consultant en stratégie marketing et l'assistant de diffusion. Cela vous reviendrait à au moins 80 000 euros sur une année... que vous décidiez de les salarier ou de les prendre en prestataire de service au coup par coup. Et cela ne vous épargnerait pas certaines déconvenues comme de tomber sur une personne incompétente.

Et je sais combien il est frustrant de devoir payer chaque mois des milliers d'euros pour un service qui est mal rendu, car je me suis retrouvé dans cette exacte situation : J'avais besoin d'un nouveau site web dans un délai très court.

Sur le conseil d'un de mes mentors, John Reese, j'ai utilisé ce qu'on appelle un Split Test Humain. Je n'ai pas embauché un programmeur mais QUATRE programmeurs indépendants pour démarrer le projet. Chacun devait faire une première partie du projet, environ 5 à 10% du travail total, dans un premier temps. Puis j'avais prévu, sur les conseils de ce mentor, de choisir le meilleur prestataire pour terminer le projet.

Voici ce qui est advenu de mes 4 programmeurs :

Le premier a pris l'argent et a disparu dans la nature. Heureusement, la somme ayant été placée sur un système de dépôt fiduciaire, ce qui équivaut à une garantie de satisfaction, j'ai pu faire appel de ce paiement et récupérer mon argent en prouvant que le prestataire n'avait pas tenu ses promesses.

Le deuxième prestataire a eu un problème dans sa famille apparemment et a, lui aussi, disparu du jour au lendemain et cessé de répondre à mes emails.

Encore une fois, j'ai dû faire appel du paiement pour récupérer mon investissement.

Le 3ème m'a remis un travail, ce qui est déjà une amélioration ! Mais c'était clairement du travail bâclé. J'ai donc payé ce qui était prévu pour ces 5% du site web final, mais je n'ai pas continué avec lui sur la suite du projet.

Et enfin, le quatrième webmaster a fait un job impeccable et dans les temps. C'est donc lui que j'ai conservé par la suite.

Sans les conseils et la confiance que j'avais dans mon mentor, je n'aurais probablement jamais eu l'idée de faire ce test. Imaginez si j'avais dû payer l'intégralité du travail à l'un des trois premiers prestataires. Cela aurait été une catastrophe !

Cette expérience et quelques autres m'ont permis de comprendre les 2 défauts

majeurs qu'il faut absolument fuir chez un prestataire :

- Le premier point est le manque de communication. Si vous avez du mal à le joindre ou si ses disponibilités sont vagues, vous ne pourrez clairement pas compter sur lui dans les moments difficiles.
- Le second critère est l'incompétence. Pour vous assurer du professionnalisme d'un prestataire, faites-lui réaliser une petite tâche afin d'obtenir un échantillon représentatif. Vous ne voulez pas d'une personne qui vous sabotera vos projets.

Malheureusement, ces défauts n'apparaîtront au grand jour qu'en travaillant avec vos prestataires. Et pour faire un premier tri, et vous éviter des déconvenues de ce genre, voici les 3 points essentiels sur lesquels baser votre choix de prestataires :

- Sa réputation : assurez-vous que le prestataire jouisse d'une bonne réputation. Les personnes qui ne sont pas compétentes ne sont tout simplement jamais recommandées par leurs anciens clients.
- Ses réalisations : arrangez-vous pour voir son portfolio, les travaux qu'il a précédemment réalisés pour vérifier que cela est en phase avec ce que vous attendez.
- Sa proactivité : Est-ce que le prestataire pose des questions pertinentes sur votre projet ? Est-ce qu'il vous relance quand il n'a plus de travail ? Est-ce qu'il vous fait spontanément des propositions d'amélioration ? Tout cela est particulièrement important pour reconnaître un prestataire soucieux de ses clients.

Trouver de bons prestataires est primordial. Cependant, pouvoir les réunir en une seule et unique entité est un atout énorme. Vous réunissez ainsi toutes les compétences sous un même toit, dans la même équipe. Et cette équipe constitue VOTRE prestataire ultime, celui qui s'occupe alors de tous les aspects.

Plus besoin pour vous de passer du temps à démarcher de multiples prestataires indépendants. Plus besoin pour vous de passer du temps à tester différents professionnels pour vous assurer de leur sérieux. Plus besoin pour vous de jouer l'intermédiaire qui fait circuler les infos d'un prestataire à l'autre. La cohésion d'une telle équipe assure une efficacité optimale, car un prestataire ne peut pas remettre la faute sur un autre.

Je vous parlais un peu plus tôt de la technique du "split test humain", celle qui

m'a permis de trouver mon programmeur idéal parmi 4 candidats.

C'était la première étape. Et voici la seconde...

Car après avoir mis à l'épreuve ces 4 candidats. Après les avoir vu au travail. J'ai réalisé que mon entreprise, DEVAIT toujours avoir une personne de rechange sous la main. Pour prendre le relais si un des prestataires nous fait défaut.

Cela fait plusieurs années maintenant que j'ai constitué MON équipe de choc. Leurs membres m'accompagnent avec brio dans le développement de mon activité de coach et formateur en marketing. Aujourd'hui, il s'agit d'Annick, au poste d'assistante, d'Émelyne, à celui du contact client, de Marc, responsable commercial, de David, responsable marketing, de Matthieu à la rédaction publicitaire et de Fabrice à la stratégie marketing.

C'est l'occasion pour moi de leur rendre hommage car c'est leur force vive qui m'a permis de générer plusieurs centaines de milliers d'euros de chiffre d'affaire tout en voyageant autour du monde ou en développant de nouveaux produits, sans craindre qu'un beau matin Fabrice soit malade ou que David parte en vacances.

Et, bien que les intitulés soient différents pour chacun, du fait de leurs forces ou leurs faiblesses... Ils forment des binômes à même d'assurer l'intérim lorsque cela est nécessaire. Et cette sérénité-là n'a pas de prix une fois que vous y avez goûté !

Vous rêvez probablement d'avoir une telle DREAM TEAM à votre service.

Surtout si vous vous arrachez régulièrement les cheveux avec vos prestataires indisponibles, malades, en vacances, ou qui ne donnent tout simplement plus de nouvelles alors que vous avez BESOIN d'eux pour boucler votre projet.

J'ai d'ailleurs encore en tête cette conversation que j'ai eue avec Maryse qui a été à l'origine de la création des éditions TC.

Maryse était une de mes élèves de la formation Lancements Orchestrés et elle m'avait posé la question suivante lors d'un séminaire "Tu ne louerais pas ton équipe par hasard ? J'ai vraiment du mal à trouver une équipe compétente et spécialisée dans le développement des formations en ligne". Ce fut comme un éclair dans la nuit !



Je n'étais pas capable à l'époque de répondre à sa demande mais cela m'a fait réfléchir. J'ai alors recruté de nouvelles personnes afin de constituer LA "Dream Team" des Editions ToutChange ! Et c'est cette équipe avec laquelle nous vous proposons de vous décharger de toutes vos contraintes techniques et marketing. Le moment est donc venu de vous parler de la "Dream Team" des éditions ToutChange :

Commençons par les outils que nous utilisons :

- Nous travaillons tout d'abord avec PrestoMarket pour héberger nos sites de formation. Et PrestoPay pour nos solutions de paiement et de plateforme d'affiliation.
- Aweber est notre solution de contactiel, ou autorépondeur, comme je vous l'expliquais dans la vidéo précédente. Nous en avons complété les fonctionnalités avec AW Pro Tools qui est un outil puissant de segmentation.
- Pour faire les tests multivariés, nous employons Visual Website Optimizer.
- Pour la création et gestion des sondages, SurveyMonkey a eu notre préférence.

Ensuite, nous avons 5 services distincts au sein de notre équipe de choc :

- Le premier service est le service technique. Nos experts se chargent des

installations de site, des mises à jour, de la sécurité mais aussi du graphisme et de la configuration de la plateforme de paiement et d'affiliation.

- Le service accompagnement est composé des coachs. Ils sont à votre écoute pour répondre à vos questions. Ils procèdent au suivi de votre progression et font le point avec vous, en direct, aux étapes clefs de votre développement.
- Vient ensuite le service après-vente. Il assure la relation avec votre clientèle via une permanence quotidienne. C'est ce qui garantit un taux de satisfaction très élevé auprès de vos clients.
- Notre service marketing est composé de rédacteurs publicitaires et d'experts en stratégie marketing. Ils relisent vos emails avant publication et vous conseillent sur les actions à mener pour avancer rapidement vers vos premiers 100 000 euros.
- Enfin, le service administratif s'occupe d'émettre les factures pour vos clients, de gérer les remboursements, ainsi que les rapports de vente.

Vous connaissez maintenant l'équipe gagnante qui m'a permis de propulser mon entreprise où elle est maintenant. Et pouvoir réunir comme moi tous les prestataires en une seule équipe soudée va vous offrir de multiples avantages :

Tout d'abord, vous n'aurez qu'un seul intermédiaire ce qui accélère de façon fulgurante votre progression. L'autre gros avantage est la communication entre les pôles technique et marketing. Vous ne vous retrouverez pas avec des prestataires qui ont du mal à communiquer entre eux, ce qui peut engendrer des retards ou des incompréhensions.

C'est donc un gain de temps énorme pour vous que d'avoir à votre disposition une équipe à la fois polyvalente et compétente pour vous accompagner dans le développement de votre activité. Et c'est précisément la force des Editions ToutChange.

Dans la majorité des maisons d'éditions, vous signez un contrat, vous faites votre part du boulot (créer le manuscrit de votre côté). Votre contrat stipule que vous touchez une royauté, une part des ventes, en général de l'ordre de 7 à 15% du chiffre d'affaires générée par votre création. L'éditeur met sur le marché quelques milliers d'exemplaires de votre oeuvre. Si les ventes décollent, tant mieux pour vous, la maison d'édition va investir sur vous, sur vos oeuvres pour les mettre en avant, pour en faire la promo. Si les ventes sont moroses,

vous tombez rapidement aux oubliettes et les 7% de royalties que vous pensiez toucher resteront de la pure fiction.

Les Editions ToutChange ne fonctionnent pas comme ça. Nous mettons en place un partenariat avec vous. Il y a des frais d'entrée qui nous permettent de mettre en place le démarrage de votre projet.

Puis nous sommes rémunérés sur les ventes, puisque nous fournissons énormément de ressources afin que votre produit se vende en masse, et nous partagerons ensemble les bénéfices de cette collaboration. Et à partir du moment où vous faites votre part du travail, le travail du formateur, notre équipe se charge de vous accompagner pas à pas, étape par étape vers vos 100 000 premiers euros de ventes de votre produit.

Dans le cadre du lancement des éditions ToutChange, non seulement la somme que vous investirez sera modeste, mais en plus nous investissons également dans le lancement de votre activité. Cela comprend la création de votre site de formation et de votre blog avec leur charte graphique, la configuration de votre auto-répondeur, de votre système d'encaissement, un outil pour organiser vos conférences en ligne, les modèles pour vos e-mails, la relecture de vos contenus, et la mise en place de votre équipe de support technique ainsi que toutes les autres ressources nécessaires à votre croissance.

C'est la raison pour laquelle sur chaque vente de votre formation, 33% du chiffre d'affaires que vous générez sera réinvesti dans votre activité. Cela comprend l'investissement dans des opérations marketing tel que l'acquisition de trafic. Mais cela permet aussi le paiement de divers frais fixes comme l'abonnement de l'auto-répondeur, les coûts d'hébergement de votre blog et de votre site de formation, les frais fixes du système de paiement, le paiement des prestataires à votre service tant au SAV qu'à la relecture de vos communiqués.

Une fois que les frais sont payés, vous et moi nous partageons les bénéfices, 50/50.

Avec ce contrat, notre but est de vous amener rapidement à vendre 100 000 euros de formation en ligne.

Oui, vous avez bien entendu, 100 000 euros. Laissez-moi vous expliquer en détail ce partenariat que nous vous proposons au sein des éditions ToutChange.

En entrant dans les éditions ToutChange, vous êtes pris par la main pour développer un premier produit bien spécifique. Même si vous avez déjà créé des produits de formation en ligne, celui-ci sera sans doute différent de ce que vous avez mis en place jusqu'ici.

Ce premier produit, c'est votre produit phare, on va s'en servir pour générer rapidement vos premiers milliers d'euros, afin de faire décoller votre activité en un temps record.

Ce qui est primordial pour pouvoir commencer, c'est d'avoir une passion, une expertise. Que vous ayez déjà une idée de produit, ou non, nous vous accompagnerons dans le choix d'une thématique adaptée et pertinente, ainsi que dans la création d'un produit efficace qui rentabilisera votre investissement rapidement.

Puis nous allons vous assister pour amener du trafic sur votre site. A l'aide de contenu que vous allez créer simplement, en suivant les modèles fournis. Et si vous êtes comme moi... Que la technique ce n'est pas votre truc... J'ai une bonne nouvelle pour vous: Les éditions ToutChange se chargent de tout ! Vous n'aurez jamais à mettre les mains dans le cambouis et vous pourrez vous focaliser sur ce que vous savez et aimez faire !

Et pour vendre encore plus facilement votre produit, nous vous guidons pas à pas dans la création de votre premier système de vente en 4 pages. C'est sur ce système que vous enverrez vos visiteurs, qu'ils viennent suite à vos vidéos gratuites ou via vos premiers affiliés. Pour vendre en automatique, sans que votre présence ne soit requise. Car à ce stade, avec le programme que nous vous avons préparé, OUI, votre projet va déjà attirer à vous vos premiers affiliés !

Il y aura ceux que vous recruterez vous-même bien entendu. Mais là où dans certaines maisons d'éditions, la concurrence entre les auteurs est féroce... Et bien ici, au sein des Editions ToutChange, le partenariat c'est la norme. Et nous nous ferons un plaisir de promouvoir votre nouveau système de vente auprès des autres auteurs ToutChange de la même thématique que la vôtre.

À ce stade, votre liste de contacts est devenue un atout majeur ; nous vous apprendrons à l'utiliser très simplement pour vendre votre produit par e-mail. Nous vous fournissons une séquence d'e-mails type et vous n'avez plus qu'à compléter les trous. Quand votre séquence est prête, nous la programmons dans votre contacticiel ou autorépondeur. Vous n'avez plus qu'à compter les ventes qui arrivent pour vous automatiquement...

Bravo, vous venez de mettre en place votre premier canal de vente pour votre produit. Une fois qu'il est testé et rentable, c'est le moment d'en brancher un second !

Viendra alors le moment de créer votre second produit. A ce stade, vous vous êtes déjà constitué une liste conséquente de prospects et clients grâce à

l'autorépondeur fourni. C'est donc le moment idéal pour sonder ces personnes grâce, là encore, à l'outil de sondage que nous vous fournissons. Et vous utiliserez ces résultats pour déterminer et créer le produit dont rêvent vos prospects. Ce qui va grandement vous faciliter le travail pour le vendre par la suite...

Tout comme pour votre premier produit, nous vous guidons pour créer un système de vente en 4 pages pour ce second produit. Et dès que ces 4 pages sont prêtes, il vous suffit d'en parler dans vos vidéos suivantes et d'inviter vos affiliés actuels à en faire également la promotion. Pas la peine de réinventer la roue pour chaque nouveau produit !

Cela peut vous sembler trop simple dit comme ça. Et je vous comprends car vous êtes certainement habitué à tout faire de A à Z... Mais lorsque vous déléguez la technique et le marketing, cette simplicité devient une réalité. Par exemple, pour enregistrer cette vidéo, je n'ai eu qu'à donner mes consignes en amont, relire le script proposé par mon équipe ce matin, boucher les trous et passer devant la caméra. Temps total de réalisation de cette vidéo : de l'idée à sa mise en ligne : une bonne semaine. Temps total que j'ai investi : 2h. Mon équipe s'est occupée du reste. Oui, vous avez bien entendu, ce n'est pas moi qui ai écrit le script de la vidéo d'aujourd'hui, ce sont les experts marketing des Editions ToutChange !

Revenons-en à votre plan d'action pour générer vos premiers 100 000 euros.

L'étape suivante, c'est de faire croître massivement votre liste de CLIENTS, ceux qui achètent. Et pour cela, vous allez créer un produit d'entrée de gamme, aussi appelé produit d'appel, guidé par nos soins. Ce produit d'entrée de gamme va vous permettre de toucher un public plus large de clients.

Laissez-moi vous expliquer en quelques mots la stratégie.

Un nouveau venu sur votre site n'aura peut-être pas une confiance totale immédiate en vous et vos produits. Donc acheter tout de suite votre produit phare, qui coûte plusieurs centaines d'euros, peut représenter un risque pour lui. Ce prospect-là voudra d'abord vous tester en achetant votre produit d'entrée de gamme. Et si ce produit lui donne satisfaction, il sera alors enclin à acheter vos autres produits.

Maintenant vous vous demandez certainement pourquoi nous vous guidons dans la création de votre produit phare et d'un produit complémentaire AVANT de créer votre produit d'entrée de gamme.

La raison est toute simple...

C'est pour faire décoller votre activité rapidement et payer vos factures, même

avec un faible volume de ventes au démarrage. Votre motivation et la survie de votre activité en dépendent.

Quand vous démarrez, il faut être prêt à perdre un client potentiel, qui vous aurait seulement rapporté quelques dizaines d'euros, pour en conquérir d'autres qui sont prêts à dépenser bien plus.

Vous ne pouvez pas être au four et au moulin, à créer 3 produits en même temps.

Et si aujourd'hui, vous n'avez pas suffisamment confiance en vous pour vendre à ce niveau de prix... Soyez rassuré ! Quand vous rejoignez les éditions ToutChange, nous vous mettons dans le bon état d'esprit à chaque palier, à travers nos vidéos d'accompagnement. Des séances de suivi avec un coach sont programmées tout au long du développement de votre activité. Et vous pouvez poser vos questions à notre équipe pédagogique sur un créneau fixé, tous les jours de la semaine !

En restant seul à développer votre activité, vous mettriez certainement plusieurs années à dépasser cette barrière psychologique du prix de vos produits. Au sein des éditions ToutChange, nous sommes présents, jour après jour, à vos côtés pour lever vos freins et pulvériser vos barrières mentales. Nous nous impliquons à 100% pour votre réussite !

Donc ce produit d'entrée de gamme est le TROISIÈME à créer, et seulement une fois que les deux premiers sont des succès testés et éprouvés. Il vous permettra d'élargir votre base client rapidement. Pour gagner la confiance des sceptiques et pouvoir enfin leur vendre vos autres produits. Ceux avec une marge confortable !

Et c'est là que ça devient vraiment excitant.

Prochaine étape, nous allons commencer à investir dans la publicité : On commencera avec un budget de test, de 1000 euros de trafic payant amené sur vos systèmes de vente.

Mais pas n'importe comment !

Un des membres de notre équipe va repasser en revue vos chiffres et identifier les plus gros leviers de croissance pour votre activité. C'est à dire les pages qui recèlent le plus de potentiel de vente. Celles sur lesquelles il faut miser en priorité. Nous ferons plusieurs versions de chaque page afin d'optimiser au maximum leur efficacité à vendre vos produits. Dans cette phase également, on s'occupe de tout, le but est de rentabiliser votre séquence gagnante: si nous savons que chaque visiteur rapporte 5 euros sur votre page (car un pour cent des visiteurs achètent votre produit à 500€) alors on peut se permettre d'amener énormément de visites avec la publicité, tant que chaque visite nous

coûte moins de 2,3 ou 4 euros. Et on fait donc un bénéfice intéressant sur un très gros volume de visiteurs.

Par la suite, viendra le moment de faire le saut vers le “hors-ligne” et de basculer vers des médias traditionnels comme la radio, la télé, la presse...

Notre équipe vous fournira des moules prêts à l'emploi pour rédiger vos dossiers de presse, vos communiqués de presse, nous utiliserons nos ressources pour les diffuser et vous aurez nos meilleurs conseils pour réussir vos interviews.

A ce palier, nous financerons la publication de vos communiqués.

Avec votre renommée grandissante sur votre thématique, impliquer les pointures de votre secteur ne sera plus qu'une formalité. Vous jouez désormais dans la cour des grands. Avec des produits qui intéressent leurs prospects et leurs clients. Et un programme d'affiliation alléchant, conçu pour les fidéliser.

Nous vous montrerons alors comment tirer parti de la puissance d'une technique de promotion croisée redoutable et facile à mettre en place. L'occasion pour vous de toucher un public ciblé et d'effectuer des ventes croisées avec chaque affilié pour démultiplier votre chiffre d'affaire: il vend votre produit à sa liste d'abonnés, et en échange vous vendez son produit à vos clients, et vous touchez chacun une part sur l'ensemble des ventes. C'est donc un système gagnant-gagnant.

Pour cette promotion particulière, comme pour toutes les campagnes que nous allons vous recommander, vous recevrez des modèles d'e-mails prêts à compléter. Complétez les trous et transmettez les messages à votre liste et à vos affiliés.

Tout est fait pour vous simplifier la vie !

Et vous devriez rapidement atteindre et pulvériser la barre des 100 000 euros. Votre contrat avec les Éditions ToutChange se fait donc avec cet objectif : nous vous accompagnons jusqu'à ce que votre produit ait réalisé 100 000 euros de prix.

Vous vous demandez peut-être ce qui va se passer pour vous quand vous atteindrez cet objectif de 100 000 euros ?...

Et bien deux choix s'offrent à vous. Vous pouvez soit décider de voler de vos propres ailes, soit décider de rester au sein des éditions ToutChange jusqu'à votre prochain million d'euros.

Si vous souhaitez quitter les éditions ToutChange, après vos premiers 100 000 euros de produit vendu, vous pouvez voler de vos propres ailes. Notre objectif est d'assurer la transition en douceur. À l'issue du contrat, vous pourrez continuer d'utiliser toutes vos ressources l'esprit tranquille. C'est à dire que vous allez récupérer vos listes e-mails, récupérer vos sites de formations et vos sites web, récupérer vos listes d'affiliés etc... Vous pourrez décider de continuer d'utiliser les mêmes outils pour moins de tracas, ou bien de migrer ailleurs. C'est à vous de décider.

Pour gérer au mieux cette fin de contrat, si vous décidez de continuer par vous-même, nous vous fournissons une formation pour bien gérer la transition. Vous saurez quelles structure juridique et fiscale adopter pour votre nouvelle entreprise, comment utiliser les différents outils que jusqu'ici, l'équipe avait mis en place pour vous simplifier la vie, bref, nous ne vous lâchons pas dans la nature, nous vous aidons à devenir autonome.

Gardez en tête qu'en quittant les éditions ToutChange, vous devrez recruter et former votre propre équipe. Car notre travail d'accompagnement s'arrête avec la fin du contrat.

Si au contraire, vous voulez poursuivre l'aventure à nos côtés, et passer de 100 000 à un million d'euros... Nous vous déroulons le tapis rouge !

Une fois le contrat renouvelé pour le million d'euros suivant:

Vous bénéficierez désormais d'une équipe dédiée à vos projets. C'est également pour nous l'occasion de passer en revue vos produits et d'identifier votre best-seller.

Ce best-seller va être **TOTALEMENT** revisité. Nous allons massivement investir dessus pour déclencher une avalanche de ventes pour vous, en un temps record.

- Il sera refait de A à Z, en vidéo dans un studio de tournage professionnel loué pour l'occasion.
- Votre équipe dédiée se chargera de mettre sur pied le nec-plus-ultra des opérations marketing, un lancement orchestré. Elle rédigera, comme pour moi aujourd'hui, vos scripts et vos e-mails. Elle tournera et montera vos vidéos de lancement, animera votre réseau de partenaires, etc...

Voilà donc un bref aperçu de ce qui vous attend si vous renouvez votre contrat au-delà des 100 000 euros initiaux.

Donc, pour récapituler, on commence ensemble la semaine prochaine si vous

nous rejoignez, avec un objectif de 100 000 euros de ventes. Vous bénéficiez d'une équipe autour de vous, de tous les outils nécessaires et des personnes compétentes pour tout créer et paramétrer pour vous. Vous bénéficiez d'un suivi personnalisé, aux étapes clés de votre développement. Vous recevrez des conseils individuels pour valider la progression de votre activité. En effet, un accompagnement sur la durée est nécessaire pour vous pousser à l'action. Sans cela, l'enthousiasme des débuts laisse place à la lassitude puis au découragement.

Peut-être qu'aujourd'hui, le super projet dont vous vantiez tant les mérites dans votre entourage commence à vous faire honte. Vous n'osez plus regarder votre conjoint dans les yeux le soir quand il ou elle demande où vous en êtes ! Les vacances que vous comptiez vous payer grâce à cette activité ne sont plus d'actualité et vous luttez pour payer les factures en temps et en heure. Il n'est plus non plus question de sortir prendre un verre avec vos amis. Vous n'en avez plus les moyens et surtout vous redoutez qu'ils posent LA question qui tue ! "Et alors toi ? Comment ça se passe ton activité ?" Vous leur avez tellement rebattu les oreilles au début avec ça qu'ils commencent même à s'intéresser à Internet pour gagner un second revenu. Et vous posent des questions auxquelles vous ne savez tout simplement pas quoi répondre tellement vous vous sentez à côté de la plaque... Et la dernière des choses que vous souhaitez, c'est de les entraîner avec vous dans votre chute. Vous en êtes peut être à cet état d'esprit aujourd'hui.

C'est la raison pour laquelle le processus d'accompagnement comprend des échanges en direct pour faire le point avec vous lors des étapes clés du développement de votre activité. C'est un moyen pour nous de valider et de vous conseiller tout au long de votre avancée pour des résultats optimaux. Sans compter que notre équipe se tient chaque semaine à votre disposition, pour répondre à vos questions.

Il y a aussi un autre atout en entrant dans les éditions ToutChange. Vous rejoignez automatiquement la communauté des formateurs. Et grâce à son forum, vous pourrez échanger avec les autres membres qui sont, comme vous, des personnes compétentes dans leur domaine et surtout motivées. Et au-delà de l'accompagnement que nous vous proposons personnellement, ces discussions peuvent vous apporter une belle source d'inspiration. C'est même l'occasion pour vous de faire des partenariats solides et profitables. Vous pourrez les mettre en place avec d'autres personnes travaillant sur votre thématique ou sur une thématique complémentaire à la vôtre à laquelle vous n'aviez jamais pensé !



Jusqu'ici mes clients qui ont commencé comme vous, en se lançant sur Internet pour vendre leur formation, ont réussi en appliquant mes recommandations. Ils avaient accès seulement aux conseils et ils ont réussi, alors imaginez ce qu'ils auraient pu faire avec les conseils, et la Dream Team ! Par exemple Vincent qui a transformé son mode de vie grâce à la vente de formations en ligne :

“La meilleure manière de transmettre votre passion, de toucher un maximum de monde et d'en vivre, c'est de faire des formations en ligne...”

Il suffit d'appliquer la méthode d'un mentor, d'un formateur qui a déjà fait ses preuves. Sébastien (le Marketeur Français) peut vous aider...

Je voulais juste dire que j'avais connu la rue, j'étais sans domicile fixe, sans rien avoir à manger. Et aujourd'hui, je fais des formations en ligne. Cela veut dire que vous aussi vous le pouvez si vous faites les bonnes choses au bon moment.”

Et pour vous donner une tranquillité d'esprit totale, nous croyons tellement en cette opportunité que vous bénéficiez de notre garantie "Résultats ou remboursé". Si dans les 60 premiers jours, vous avez appliqué mes conseils et que votre projet ne décolle pas comme vous le souhaiteriez, je vous rembourse intégralement votre investissement de départ, et nous restons bons amis.

Sachez que même au-delà de cette garantie, vous restez libre de mettre fin à tout moment à notre partenariat. Vous repartirez alors avec votre liste d'abonnés, votre ou vos produits, vos marques, bref vous gardez la propriété de tout ce que nous aurons bâti ensemble.

Comme cela, quoi qu'il arrive, vous avez tout à y gagner à vous lancer dans l'aventure, et vous savez qu'il n'y a que des issues positives.

Comme nous prenons, de ce fait, tout le risque à notre charge, tout le monde ne sera pas forcément éligible à rentrer dans les Editions ToutChange. C'est la raison pour laquelle nous avons mis en place un processus de candidature pour nous assurer de la pertinence de votre projet. Dans le cas où votre projet ne nous semble pas viable, nous vous soumettrons des pistes d'amélioration. Vous aurez alors le choix de proposer un nouveau projet. Si vous ne voulez pas modifier votre idée initiale, malgré nos conseils pour vous aiguiller vers une meilleure chance de réussir, vous pouvez vous rétracter. Nous vous rembourserons alors de votre investissement initial.

Peut-être avez-vous déjà créé une ou plusieurs formations. Et peut-être vous demandez-vous si votre projet peut rentrer dans les éditions ToutChange. Et bien ça dépend. Comprenez ceci : notre premier objectif est de créer votre Produit Phare. Ce qui est donc important, c'est de savoir si vous pouvez décliner votre projet actuel dans ce format. Et c'est précisément ce que nous étudierons ensemble au travers de votre dossier de candidature. Donc si vous hésitez quant à l'éligibilité de votre produit actuel, soumettez nous votre projet et nous vous ferons un retour constructif dessus.

Certains possèdent déjà une activité en ligne. Ils possèdent donc une partie des ressources nécessaires comme un site privé de formation ou un autorépondeur. Il est évident que si c'est votre cas, vous pouvez choisir de conserver à côté vos outils si cela vous convient. Cependant, l'offre que nous faisons est un tout cohérent. À ce titre, nous ne pouvons pas la rendre modulaire. Nous pouvons importer des contenus existants, dans les systèmes que nous mettons en place pour vous. Mais nous ne pouvons pas gérer 500 outils différents pour chacun de nos 500 auteurs. Nous pensons d'ailleurs que ce ne serait pas à votre avantage car nos équipes possèdent déjà une dynamique et des méthodes de travail qui assurent leur efficacité.

Donc, par exemple, si vous avez déjà une liste d'emails dans votre propre contacticiel ou autorépondeur, il faudra la réimporter dans l'outil que nous recommandons afin que notre équipe puisse mettre en place les campagnes email pour vous. Nous n'allons pas utiliser une solution différente pour chaque personne.

Durant les 5 dernières années, j'ai aidé des milliers d'entrepreneurs à développer leur entreprise. J'ai pris soin de constituer mon équipe en sélectionnant et en formant personnellement ces entrepreneurs. Cette solution unique sur le marché répond à une demande forte, que mes élèves m'ont formulée à de nombreuses reprises.

Vous vous demandez peut-être si vous aurez un contact direct avec moi.

Je vais donc jouer la transparence. Vous l'aurez sûrement deviné, je ne serai pas votre graphiste ou votre technicien Web. Tout l'intérêt d'avoir une équipe à son service est justement de ne pas être limité à un unique individu. Car que se passerait-il si je tombais malade ou devais être indisponible pendant une période donnée. Vous seriez alors bloqué car votre contact n'est plus là. Dans le cas des éditions ToutChange, vous avez l'assurance de toujours avoir une personne qualifiée pour répondre à vos questions. Et comme je vous le disais, ce ne sera pas moi. Mon travail est de recruter la bonne équipe pour vous aider, de guider cette équipe, et d'améliorer sans cesse son bon fonctionnement à votre service. Je ne toucherai pas à votre blog WordPress, nous avons une équipe pour cela, et je ne toucherai pas à votre page Facebook, nous avons une équipe pour cela.

Par contre, nous aurons un contact humain, en nous rencontrant lors des Rencontres des Auteurs ToutChange. La prochaine a lieu dans quelques mois et vous êtes bien sûr invité à y participer, ce qui facilitera aussi la découverte de partenaires potentiels pour vous, parmi nos autres auteurs. Ce sera l'occasion aussi pour vous de rencontrer une partie de l'équipe en chair et en os.

Donc, je récapitule la répartition des tâches, que j'ai décrite dans la carte mentale "CPC" de la vidéo précédente:

Vous vous occupez seulement de nous fournir le contenu que nous préconisons. Pour le contenu de votre formation phare, nous allons ensemble utiliser une technique qui ne requiert de votre côté aucun coût supplémentaire pour réaliser les vidéos. L'Equipe ToutChange se charge ensuite de leur mise en ligne : les contenus gratuits sur YouTube et Facebook, les contenus de votre formation sur un site privé PrestoMarket. Et c'est nous qui prenons en charge les coûts liés à PrestoMarket, qui sont de l'ordre de 1200 euros hors taxe par an.

Pour les emails, nous n'allons pas les écrire à votre place. En fait, nous faisons mieux que cela. Nous vous fournissons des exemples types d'emails qui ont fait leurs preuves, qui vendent. Ils seront accompagnés des exemples types de titres d'emails que vous n'aurez presque qu'à copier-coller en remplissant simplement les trous pour les personnaliser.

Et de cette manière vous bénéficiez de tout mon savoir-faire de consultant et formateur en marketing. A titre indicatif, je facture 5000 € HT une heure et demie de consultation à mes clients. Et ces modèles éprouvés, qui sont le fruit de mon expérience, demandent juste à être complétés.

Après tout, vous êtes l'expert dans votre domaine et nous n'avons pas votre

expérience. Et qui mieux que vous peut parler de votre savoir-faire? L'avantage c'est aussi que vous serez certain d'avoir des communications qui correspondent à votre propre style. Comprenez donc bien ceci sur la répartition des tâches : nous allons vous fournir des modèles, et nous allons passer en revue votre contenu pour vous aiguiller afin de vendre efficacement. Nous fournissons aussi les outils et la mise en place pour communiquer votre savoir. Mais VOUS êtes le formateur ! La création du contenu sur votre thématique est de votre ressort.

Je termine donc cette vidéo en récapitulant : ce qui est primordial pour pouvoir commencer une activité en ligne, c'est d'avoir une passion, une expertise. Que vous ayez un produit ou non, nous vous accompagnerons dans le choix d'une thématique adapté et pertinente, ainsi que dans la création d'un produit efficace qui rentabilisera votre investissement rapidement.

Dans le cas où vous avez déjà des produits, en rejoignant les éditions ToutChange, vous aurez l'opportunité de les porter sur une plate-forme fiable et sécurisée, et de donner à ces produits toutes leurs chances de se vendre comme des petits pains.

Et puisque vous nous déléguez toutes les tâches techniques et le marketing, même si vous êtes salarié, vous pouvez démarrer une affaire rentable en y consacrant qu'une partie raisonnable de votre temps libre. Et à ce titre, vous appréciez certainement le Kit de bienvenue que nous vous enverrons en cadeau par la poste dès votre entrée dans les Editions ToutChange. C'est une façon pour nous de vous accueillir comme il se doit.

Vous avancerez un investissement de départ qui correspond à tout ce qui vous sera remis pour démarrer : une formation complète pour vous aider à structurer vos contenus et un coaching en continu.

On vous accompagne jusqu'à cent mille euros de ventes. Puis vous pouvez choisir de voler de vos propres ailes, ou de renouveler avec nous le contrat pour qu'on vous amène à un million d'euros de vente.

Si vous voulez mon avis, c'est là que se trouve tout l'intérêt, car sur ce contrat renouvelé, vous avez une équipe dédiée spécifiquement sur votre projet, et vous continuez d'être le formateur et d'encaisser votre part du chiffre d'affaires comme un bénéfice pur.

Mais si vous décidez de partir, pas de souci : vous bénéficierez d'un accompagnement de transition pour vous permettre de structurer votre activité pour réussir seul.

Au sein de notre contrat de partenariat, la répartition est la suivante: pour chaque euro qui entre, 33% (c'est à dire un tiers) sert à financer les frais: les

outils, l'équipe, la publicité. Ces frais ne peuvent pas dépasser 33%.

Donc en attendant que le projet soit rentable, c'est ToutChange qui avance les frais en question.

Sur la somme restante, nous partageons moitié/moitié.

Donc sur les premiers cent mille euros de ventes que vous faites grâce à nous, vous réalisez plus de 33 000 euros de pur bénéfice: cet argent va directement dans votre poche, vous n'avez aucun coût supplémentaire de local, de staff, d'hébergement web etc.

Autre point important : A tout moment, vous pouvez décider d'arrêter notre partenariat. Vous conservez l'intégralité de votre liste d'abonnés collectée jusque-là, mais aussi votre site de formation. Vous gardez tous les droits sur les produits que vous avez créés avec notre aide et nos conseils. Donc, quoi qu'il arrive, vous aurez gagné au change, et vous n'avez aucun fil à la patte si vous souhaitez voler de vos propres ailes puisque vous récupérerez la propriété et la gestion de tous les outils que nous avons mis à votre disposition.

Je ne compte pas prendre plus de 500 formateurs lors de ce lancement ce mois-ci, car je veux m'assurer que mon équipe pourra gérer la charge de travail en toute sécurité et sans avoir à faire des overdoses de café le samedi soir à 2 heures du matin.

Plus de cent mille personnes au total ont reçu les liens de cette série de vidéos via ma newsletter et celles de mes partenaires. Donc il est important pour moi de ne pas prendre la grosse tête et dire "on va ouvrir dix mille places !" mais plutôt de jauger raisonnablement ce que mon équipe peut suivre une fois que le rush initial sera passé.

Et pour les plus motivés d'entre vous à partager largement leur expérience et aider leurs semblables, j'ai une bonne surprise :

Un de mes collaborateurs et ami m'a soufflé une idée pour récompenser les membres fondateurs des éditions ToutChange. Je vais donc faire une pré-ouverture des inscriptions. J'ouvrirai exceptionnellement les portes des éditions ToutChange mardi soir. A cause du nombre de places limités pour cette offre, je fermerai directement les portes des pré-inscriptions lorsqu'elles seront toutes parties. Cette récompense vous offrira l'opportunité de faire à votre tour un beau cadeau à vos futurs clients. Je vous en dévoilerai plus mardi soir, de 19h à 21h heures de Paris. Et pour ceux qui ne pourront pas arriver dans les temps, pas de panique, je ne réouvrirai ensuite les inscriptions, que s'il reste des places, mercredi à 9h heure de Paris mais le cadeau spécial offert pendant les pré-inscriptions ne sera disponible que mardi, entre 19h et 21h

heure de Paris, sur cette même page où vous êtes actuellement.

Faisons le point : Aujourd'hui je vous ai présenté l'équipe des Editions ToutChange. Je vous ai décrit le partenariat que nous vous proposons afin que vous puissiez enfin vivre de votre expertise, vous consacrer à 100% à vos passions, et toucher des milliers de personnes.

Je vous ai dévoilé étape par étape le chemin que nous avons tracé pour vous afin de vous permettre de faire vos premiers 100 000 euros. Et j'ai ouvert la porte de ce qui se passera pour vous ensuite.

Si vous avez besoin de précisions sur le partenariat que nous vous proposons, ou bien si vous avez des questions par rapport à ce que je vous ai expliqué dans cette vidéo, posez-moi vos questions maintenant [sous la vidéo qui se trouve ici](#). Avec mon équipe, nous sommes à votre écoute et nous vous répondrons directement dans les commentaires.

Si vous avez suivi cette série de vidéos jusqu'ici, c'est que vous faites partie de ces formateurs expérimentés qui veulent aller plus loin en communiquant plus et mieux. C'est pourquoi je vous encourage à partager votre opinion.

Que vous ayez ou non une question au sujet de ce partenariat, jetez un oeil aux messages laissés par les autres. Profitez de l'occasion pour répondre et participer si vous voyez un commentaire qui vous inspire.

Je vous retrouve très rapidement pour l'ouverture spéciale !

PRISE DE NOTES

PRISE DE NOTES

PRISE DE NOTES

QUI EST SÉBASTIEN NIGHT ?

Sébastien, surnommé « Le Marketeur Français », est un Consultant en Marketing et en croissance explosive qui peut aider votre entreprise sur Internet à générer de forts volumes de ventes en faisant de votre marketing un événement et en transformant vos clients en « fans ».

Les succès de Sébastien avec le lancement de ses propres produits et services l'ont amené à créer les Editions ToutChange : une structure qui accompagne les formateurs pour leur permettre de se concentrer sur leur expertise, vivre confortablement de leur savoir, et toucher des millions de personnes.



Pour contacter Sébastien afin de bénéficier de son expertise en marketing pour développer votre entreprise, visitez: www.ToutChange.

Ce livret vous a été remis en complément de la vidéo de formation « La Dream Team ! ». Vous pouvez librement l'imprimer, le prêter, ou le faire suivre à un entrepreneur qui appréciera les conseils et les stratégies marketing présentées ici, à condition d'inclure un lien vers la source :

<http://toutchange.com/la-dream-team/>

Vous ne pouvez pas mettre ce document en téléchargement sur votre propre site Internet.